المتحدث الملهم

(إذا لم تتمكن من كتابة رسالتك في جملة، فلا يمكنك قولها في ساعة واحدة) [المؤلفة الأمريكية - ديانا بوهير].

انطباع الدقائق الأولى:

هل سمعت مقولة: الانطباع الأول يدوم، هذه المقولة صحيحة إلى حد كبير، فتأمل نفسك حينما تقوم بالإنصات ومشاهدة أحدهم وهو يعرض أمرًا ما، فإما أن تجد نفسك لم تشعر بمرور وقت العرض، أو ستنتظر بفارغ الصبر أن ينتهي هذا العرض الممل، وتؤكد إحدى الدراسات الحديثة أن ٨٥٪ من نجاح إيصال فكرتك يعتمد بالأساس على مهارات التواصل والعرض.

وإن ترك الانطباع الجيد في عرضك قد يكون له أثر إفادة الآخرين بكلامك وحديثك، وحينما نتأمل قصة جعفر مع النجاشي نجد أنه استطاع ترك ذلك الانطباع الجيد حينما كان يعرض رسالة الإسلام عليه، فحينما رأى النجاشي أنهم لا يسجدون له تحية له، سأل جعفر عن السبب، فرد بقوله: (لا نسجد إلا للّه عز وجل، فلما انتهينا إلى النجاشي قال: ما منعك أن تسجد؟ قال: لا نسجد إلا للّه، قال: وما ذاك؟ قال: إن اللّه بعث فينا رسولًا وهو الذي بشّر به عيسى عليه السلام فقال: يأتي من بعدي اسمه أحمد، فأمرنا أن نعبد اللّه ولا نُشرك به شيئًا، ونقيم الصلاة ونؤتي الزكاة، وأمرنا بالمعروف ونهانا عن المنكر، فأعجب النجاشي من قوله) [رواه مسلم].

ولذا وجب عليك عزيزي الشاب أن تفكر في الطريقة التي تريد أن تؤثر بها وأنت تعرض فكرتك على جمهورك: فما أول شيء تريده أن يصل إلى المستمعين؟ ما نوع الانطباع الأول الذي تريد القيام به؟ ما المزاج الذي تريد أن تنشئه عند المستمع من خلال المقدمة الخاصة بك.

كيف تعرض فكرتك بصورة مؤثرة وقوية؟

تتعدد العوامل التي تساعد في عرض فكرتك بشكل قوي ومؤثر، فالأمر لا يتوقف فقط على التحضير الجيد، وهذا ما سنوضحه لك من خلال النصائح التالية:

١. ضع نفسك مكان المستمع:

اسأل في كل محور من محاور عرضك التقديمي: لماذا؟ فمثلًا إذا كنت بصدد شرح عوامل نجاح العمل الجماعي، اسأل نفسك: لماذا يجب أن تكون هناك عوامل نجاح للعمل الجماعي؟ فذلك من شأنه أن يدعم فكرتك بشكل منطقي.

٢. كتابة السيناريو:

من الأشياء المهمة التي تعينك على تقديم عرض ملهم، هو أنك تقوم بكتابة سيناريو العرض بخط يدك قبل عرضك، كأنك تحكي كتابة ما سيدور أثناء عرضك، وتخيل نفسك وأنت تحقق هدفك من العرض، يقول د.إبراهيم الفقي رحمه اللّه: (عندما تحدد هدفًا حاول أن تراه وكأنه قد تحقق وبأنك جزء منه)، وهذا من شأنه أن يعطيك الثقة بنفسك، وأن يجعلك أيضًا متذكرًا جيدًا لمعلومات العرض الذي ستقدمه.

٣. تحدث أقل ٢٠٪ مما طلب منك:

كلما كان عرضك مركزًا ومختصرًا كلما كان أكثر فاعلية وتأثيرًا، فالعرض الجيد هو ذلك العرض الذي يقل ٢٠٪ عما هو مطلوب منك، فإذا كان مطلوب منك أن تتحدث في ساعة، فاجعل حديثك لا يتعدى ال ٤٨ دقيقة.

٤. استخدام وسائل مساعدة:

من الوسائل التي تساعدك في عرضك هو استخدام وسائل تدريبية تساعدك في العرض، فوجود مذكرة بها المادة العلمية للمحاضرة، وأيضًا وجود المفكرات لتدوين الملاحظات، واستخدامك لوسائل التوضيح كالفيديوهات والرسوم البيانية والصور والخرائط الذهنية، كل ذلك يساعدك على جعل عرضك التقديمي شيق وجذاب.

٥. تحكم في خوفك:

فنحن الذين نصنع الخوف ونجعله كبيرًا أو صغيرًا، ومن الأشياء التي تجعلك متحكمًا في خوفك وقلقك قبل إلقاء العرض، هو أن تصنع رابطًا يذكرك بالتغلب على قلقك، فحينما تشعر بالخوف أثناء العرض قم بضم قبضة يديك والضغط عليها، وتذكر أنك شخص واثق بنفسك وناجح.

٦. اعرض على صديقك:

من الأمور المفيدة للغاية أن تقوم بتجربة عرضك على صديق لك قبل إلقائه أمام المستمعين، فهذا من شأنه أن يعطيك تغذية راجعة مفيدة، وسيقول لك ملاحظات مفيدة تجعلك متمكنًا أكثر أثناء عرضك أمام المستمعين.

ابني الشاب الناجح...

تذكر أخيرًا أن اللسان البليغ مفتاح القلوب، فرب كلمة تقولها بصدق، تفتح أبوابًا من الأمل في نفوس قد تمكن منها اليأس والإحباط، فكلمتك يمكن أن تؤثر في النفوس، ولذا استحضر نية تعليم الناس الخير، وإفادة الناس، لعل كلامك يصيب وينفع جمهورك.

